

ІРИНА МИГАС
Науковий керівник:
К.е.н., доц. Комар Н. В.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Державно-приватне партнерство (ДПП) на сьогодні є одним із найперспективніших інструментів соціального та економічного розвитку на регіональному рівні, ефективним засобом залучення коштів у спільні проекти державного та приватного секторів. Провідними країнами Європи, досвід державно-приватного партнерства яких вважають найефективнішим є Великобританія й Франція. Серед країн американського континенту найбільших успіхів у сфері співпраці держави і бізнесу досягли США.

В Європі перші випадки укладання угод державно-приватного партнерства були одноразовими. Проте у 1992 р. консервативний уряд Великобританії запровадив Ініціативу приватного фінансування (ІПФ), яка стала першою систематизованою програмою у сфері державно-приватного партнерства. За загальною схемою ІПФ приватний сектор проектує, будує, фінансує та експлуатує активи відповідно до вимог представників державного сектору.

Спершу співпраця держави та бізнесу базувалась на концесійних угодах, відповідно до яких користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно-приватного партнерства більшою мірою зосереджувалось на наданні приватним сектором послуг для соціальної інфраструктури, зокрема для шкіл, лікарень, в'язниць. У такому разі державний сектор в особі уряду вважається покупцем послуги.

На сьогодні у Великобританії підписано понад 900 проектів, більшість з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Дані проекти відображають пріоритети британського уряду, який намагається розв'язати проблеми в галузі медицини та освіти, у транспортному секторі, в установах виконання покарань, у військовому секторі та ін. За результатами 2013 р. було закрито 31 угоду загальною вартістю 6 млрд. євро [2].

Досить важливим є досвід державно-приватно партнерства у Франції. Французькі компанії входять до числа лідерів серед іноземних фірм, які успішно використовують у своїй діяльності механізми державно-приватного партнерства. Необхідно підкреслити, що єдиного закону, яким би регулювалися всі форми ДПП, у Франції немає. Кожна форма регулюється різними нормативно-правовими актами і нормами адміністративного та цивільного права.

У Франції створена і продовжує свій розвиток «французька модель» концесії. Особливістю даної моделі є те, що при виборі приватних партнерів проводиться один тендер на увесь цикл робіт або послуг (проекування, будівництва, будівництво об'єкта) що значно спрощує процедури державного адміністрування і контролю та дозволяє реалізовувати масштабні проекти.

Міністерство фінансів Франції ініціювало створення центру розвитку ДПП Франції (Mission d'Appui aux PPP – MAPPP), який офіційно було відкрито у травні 2005 р. Основною метою MAPPP є сприяння виконавчим органам державної влади, ініціаторам проектів ДПП, у підготовці та реалізації проектів державно-приватного партнерства на всій території Франції. Центр ДПП являє собою структурний підрозділ Міністерства фінансів. Повноваженнями центру є розробка методичних матеріалів з метою надання консультаційної допомоги профільним міністерствам і відомствам у процесі розвитку ДПП, публікація інформаційних бюлетенів та участь у різних конференціях та інших заходах, спрямованих на розширення сфери ДПП та обмін досвідом між учасниками. При цьому центр не має повноважень щодо самостійної реалізації проектів ДПП, не проводить тендери і будь-які інші заходи, пов'язані з процесом державних закупівель. В останні кілька років найбільша кількість проектів ДПП реалізується у сфері будівництва та обслуговування доріг, а також водозабезпечення [1].

У Франції спостерігається значне розширення ринку ДПП впродовж останніх кількох років завдяки запуску великомасштабних проектів у широкому діапазоні секторів. Дана тенденція зберігатиметься й надалі, оскільки Франція має величезну потребу в інфраструктурних проектах, загальна вартість яких в перспективі оцінюється в 60 млрд. євро, у т. ч. потребує значних інвестицій, необхідних для реконструкції і будівництва спортивних об'єктів напередодні футбольного турніру Євро-2016 [3].

Щодо ринку ДПП американського континенту, то найяскравішим прикладом є США. Тут тісна співпраця влади та представників бізнесу набула широкого поширення на муніципальному рівні. Це пояснюється тим, що у законодавстві США відсутній будь-який федеральний закон, яким би встановлювались єдині підходи до реалізації проектів ДПП. У переважній більшості штатів державно-приватне партнерство регулюється чинними нормативно-правовими документами за галузевою ознакою.

Основним інститутом, що відповідає за розвиток ДПП у США є створена у 2005 році Національна рада з ДПП. Національна рада є комерційною організацією у складі уряду, яка сприяє впровадженню державно-приватного партнерства на всіх рівнях державного управління і створює умови для налагодження співробітництва між державним та приватним секторами у соціально значущих для населення сферах. Крім того, у США функціонує низка інших організацій, пов'язаних з розвитком ДПП у країні: у сфері розвитку транспортної інфраструктури – Федеральне агентство автомобільних доріг, у сфері підтримки міжнародних проектів – Агентство підтримки глобальних і Корпорація тисячоліття, а також регіональні центри ДПП.

За даними Національної ради з державно-приватного партнерств, у США із 65 базових видів діяльності муніципальної влади (водогони, каналізація, прибирання сміття, шкільна освіта, експлуатація автостоянок і т. і.) у кожному населеному пункті комерційні фірми залучаються у середньому для виконання 23 видів. Участь приватного бізнесу у подібних проектах дозволяє місцевій владі економити від 20% до 50% бюджетних коштів [1].

З 2005 по 2014 рік було укладено 48 інфраструктурних угод сукупною вартістю 61 млрд. дол. США. Проте, успішно реалізованими були 40 угод, сумарна вартість яких становила 39 млрд. дол. США. Найбільш продуктивним став 2012 р., впродовж якого було успішно впроваджено 9 угод у сфері державно-приватного партнерства [4].

Як показує світова практика, основою для ефективного функціонування державно-приватного партнерства є стабільна політика держави та чітка позиція уряду. Загалом у розглянутих країнах більш успішними є великомасштабні проекти, спрямовані в першу чергу на розвиток соціальної інфраструктури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Р. Хусаїнов *Моделі державно-приватного партнерства: закордонний досвід та перспективи для України [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/279446643_Modeli_derzavnoprivatnogo_partnerstva_zakordonnij_dosvid_ta_perspektivi_dla_Ukraini_Modeli_gosudarstvenno-castnogo_partnerstva_zarubeznoj_opyt_i_perspektivy_dla_Ukrainy.*

2. Дутко Н. Г. *Європейський досвід державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10dngdpv.pdf>.*

3. *French PPP Market [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.gpmfirst.com/books/principles-project-finance/public-private-partnerships-france>.*

4. *US Infrastructure Public-Private Partnerships: Ready for Takeoff? [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://harvardkennedyschoolreview.com/us-infrastructure-public-private-partnerships-ready-for-takeoff>.*

ОЛЕКСАНДР МІНЕНОК

Науковий керівник:

К.е.н. доц. Кривоус В. Б.

ВПЛИВ ТНК НА РОЗВИТОК ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Транснаціональні корпорації (ТНК) як основа світового господарства формують сучасний і майбутній дизайн міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації. Вони сприяють створенню єдиної економічної цілісності, так як є суб'єктами світової економіки, носіями ПП, прогресивних технологічних знань, управлінського досвіду, є учасниками світових політичних процесів, основними гравцями на міжнародних ринках капіталів, товарів, послуг, робочої сили. Ця квінтесенція і забезпечує ТНК конкурентоспроможність в умовах глобалізації та геоекономічних викликів.